



Poznań, 25-06-2014 r.

### Zapytanie ofertowe

W związku z realizacją projektu pn. „Automatyzacja procesów biznesowych firmy Inwater Sp. z o.o. poprzez wdrożenie innowacyjnego systemu B2B” w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Działanie 8.2 POIG INWATER Sp. z o.o. zaprasza podmioty gospodarcze do składania ofert na zakup niezbędnych wartości niematerialnych i prawnych, usług informatycznych i technicznych związanych z instalacją infrastruktury technicznej i oprogramowania oraz szkoleń specjalistycznych.

#### Opis projektu

Projekt polega na wdrożeniu systemu B2B, który wpłynie na wzrost efektywności współpracy firmy INWATER Sp. z o.o. a jej Partnerami biznesowymi. System B2B stanowić będzie całościowy zestaw rozwiązań dedykowanych i spełniających wszystkie potrzeby Spółki oraz jej Partnerów biznesowych, w zakresie wzajemnej komunikacji oraz w odniesieniu do realizowanych procesów biznesowych.

#### Przedmiot zapytania ofertowego

Etap 1 - Termin realizacji: od 01.07.2014 - 01.09.2014	
I.p.	Nazwa i opis
(a)	(b)
1.	<p><b>Zakup usługi doradczej - Analizy przedwdrożeńowej – 1 szt.</b></p> <p>Opis: Analiza obejmuje opracowanie metodologii założeń do wdrożenia systemu B2B, która umożliwi odpowiednie zaprojektowanie i wdrożenie systemu B2B oraz technologii informacyjno-komunikacyjnych. Powstała analiza stanowić będzie podstawę do dopasowania zaprojektowanego systemu do specyfikacji działalności gospodarczej prowadzonej przez Wnioskodawcę i jego Partnerów biznesowych z uwzględnieniem oczekiwań firm, w zakresie rezultatów zastosowania nowego systemu przy uwzględnieniu wyposażenia sprzętowego i rozwiązań z zakresu IT, które wykorzystywane są przez te podmioty.</p> <p>Analiza informatyczna dziedzinowa i procesowa oraz reinżynieria procesów biznesowych obejmuje wymagania Wnioskodawcy, specyfikacje poszczególnych procesów, które będą docelowo objęte działaniem systemu B2B, oraz ich przeniesienie na płaszczyznę systemów informatycznych Wnioskodawcy i partnerów. Na tym etapie musi być przeprowadzona szczegółowa analiza pod kątem wszelkich skrajnych sytuacji mogących wystąpić w czasie współpracy z partnerami w relacjach B2B oraz oczywiście podstawowych i prawidłowych ścieżek przebiegów procesów.</p>
2.	<p><b>Zakup wartości niematerialnych i prawnych – oprogramowanie ERP</b></p> <p>Opis: W I etapie przewidziano nabycie modułów funkcjonalnych systemu B2B –modułów systemu Comarch ERP XL, umożliwiających automatyzację procesów biznesowych zachodzących na linii wnioskodawca – Partnerzy:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Administracja – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Sprzedaż – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Zamówienia – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Import – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Kompletacja – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Serwis – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Księgowość – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL /CRM – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Comarch ERP XL Business Intelligence - Pakiet II – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Interfejs programistyczny – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Modelowanie procesów – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Pulpit Kontrahenta – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/ECOD-Mechanizm – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/ECOD-Dostawcy – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/ECOD-Odbiorcy – 1 szt.</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Obieg dokumentów – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP Mobile Magazyn, współ. z Comarch ERP XL – 3 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP Mobile Sprzedaż, współ. z Comarch ERP XL – 9 szt.</li> <li>• Liczba jednoczesnych użytkowników – 20 szt.</li> </ul>
<b>Etap 2 - Termin realizacji: 02.09.2014-28.02.2015</b>	
<b>I.p.</b>	<b>Nazwa i opis</b>
(a)	(b)
1.	<p><b>Zakup licencji na oprogramowanie infrastruktury sprzętowej</b> Opis:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>WinSvrCAL 2012 SNGL OLP NL UsrCAL – 20 szt.</b> Oprogramowanie zapewniające korzystanie z infrastruktury serwerowej przez użytkowników końcowych. Niezbędne jest, aby każdy z jednoczesnych użytkowników systemu B2B posiadał licencję dostępową CAL, stąd konieczny jest zakup 20 takich licencji.</li> <li>• <b>WinSvrStd 2012R2 SNGL OLP NL 2Proc – 2 szt.</b> Oprogramowanie zarządzające do serwera (system operacyjny). Niezbędne do prawidłowego funkcjonowania sprzętu. Niezbędny jest zakup dwóch takich licencji - jedna na potrzeby zwirtualizowanego serwera bazy danych systemu B2B, druga na potrzeby zwirtualizowanego dedykowanego serwera dla hurtowni danych Business Intelligence systemu B2B.</li> <li>• <b>WinSvrExtConn 2012 SNGL OLP NL – 1 szt.</b> Oprogramowanie niezbędne do uruchomienia modułu Pulpit Kontrahenta, stanowiącą integralny element systemu B2B. Licencja ta jest niezbędna do tego, aby móc udostępnić platformę Pulpit Kontrahenta maksymalnie dużej licznie Partnerów (dostawca systemu B2B nie limituje ilości użytkowników mogących korzystać z tego modułu). Dzięki zakupowi tej licencji systemu operacyjnego Windows Server nie będzie konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów na zakup licencji CAL do systemu Windows Server dla nowych Partnerów, którzy zaczną korzystać z tego modułu systemu B2B. Wskazany wariant jest znacznie bardziej efektywny finansowo niż każdorazowy zakup licencji CAL dla Partnera.</li> <li>• <b>Microsoft® SQL Svr Standard Runtime Core 2012 All Lng Embedded Microsoft Volume License 2 Licenses Core License wraz z nośnikiem – 3 szt.</b> Oprogramowanie bazy danych pozwalające na funkcjonowanie systemu B2B. Oprogramowanie niezbędne do uruchomienia systemu. W związku z chęcią udostępnienia funkcjonalności modułu Pulpit Kontrahenta maksymalnie dużej licznie Partnerów (dostawca systemu B2B nie limituje ilości użytkowników mogących korzystać z tego modułu). Konieczny (również najbardziej efektywny finansowo) jest zakup licencji bazy danych Microsoft SQL Server w wersji per core (per rdzeń).</li> <li>• <b>Microsoft® SQL Server Standard Edition RUNTIME 2012 All Lng Embedded Microsoft Volume License 1 License 1 Client oraz Microsoft® SQL CAL Runtime 2012 All Lng Embedded Microsoft Volume License 1 License - per User – 1 szt.</b> Oprogramowanie bazy danych niezbędne do uruchomienia modułu Business Intelligence, stanowiącego integralny element systemu B2B. Zakup ten jest konieczny ze względu na fakt, iż moduł Business Intelligence zostanie zainstalowany na niezależnym serwerze. Niezbędny jest zakup 1 licencji na potrzeby dedykowanego wirtualnego serwera dla modułu Business Intelligence systemu B2B.</li> <li>• <b>WinRmtDsktpSrvcsCAL 2012 SNGL OLP NL UsrCAL – 20 szt.</b> Licencje dostępowe terminalowe są niezbędne do uruchomienia usług terminalowych pozwalających m.in. na zdalny dostęp do serwera. Dostawca systemu B2B zaleca, aby w celu osiągnięcia optymalnej wydajności, bezpieczeństwa pracy na systemie B2B oraz w celu optymalizacji kosztów utrzymania systemu paca wszystkich użytkowników systemu oparta była o połączenie terminalowe. W związku z tym konieczny jest zakup licencji na połączenia terminalowe dla każdego z jednoczesnych użytkowników systemu (a więc 20 sztuk).</li> </ul>

2.	<p><b>Zakup usług informatycznych związanych z instalacją infrastruktury technicznej i oprogramowania – 1 szt.</b> Opis: Elementem całego procesu wdrożenia systemu są działania związane z migracją danych między systemami, konfiguracją systemów, przeprowadzeniem testów integracyjnych z systemem Wnioskodawcy a systemami Partnerów w modelu B2B oraz przeprowadzeniem prac wdrożeniowych, mających na celu instalację oprogramowania, środków trwałych. Usługi związane z wdrożeniem oprogramowania i instalacją infrastruktury technicznej zostaną przeprowadzone przez zewnętrzną firmę wdrożeniową</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Przygotowanie i konfiguracja platformy sprzętowo-programowej</li> <li>• Przygotowanie struktur systemu Comarch ERP XL</li> <li>• Migracja danych z wcześniej używanych aplikacji</li> <li>• Uruchomienie i uzupełnienie system</li> <li>• Testowanie konfiguracji systemu</li> </ul>
3.	<p><b>Zakup niezbędnej infrastruktury sprzętowej do realizacji i wdrożenia systemu B2B - zakup nowych środków trwałych</b> Opis: W ramach projektu przewidywany jest zakup następujących środków trwałych:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>laptopy – 12 szt.</b> Z uwagi iż system B2B umożliwi również pracę zdalną zaplanowano zakup komputerów przenośnych (notebooków), które będzie można szerzej wykorzystać na potrzeby pracy w systemie B2B. Laptopy powinny posiadać parametry nie gorsze niż wskazane tj: Edge E540 Black i3-4000M 15.6 HD AG 4GB/500 DVDRW Win 7 Pro &amp; Win 8 Pro + Lenovo 4GB PC3-12800 DDR3L-1600MHz SODIMM Memory + Microsoft Office Home &amp; Business 2013 PL 32-bit/x64 Medialess - 8 szt.; Thinkpad T440 i3-4010U 14 HD+ AG 4GB/500 Win 7 Pro/ Win 8 Pro + Lenovo 4GB PC3-12800 DDR3L-1600MHz SODIMM Memory + Office Home &amp; Business 2013 PL 32-bit/x64 Medialess - 4 szt.</li> <li>• <b>serwer bazy danych – 1 szt.</b> Serwer spełniający niezbędne parametry do uruchomienia systemu B2B..Sprzęt jest niezbędny do funkcjonowania całego systemu. Przy wykorzystaniu narzędzi do wirtualizacji w ramach powyższego serwera wyodrębnione zostaną cztery odrębne serwery wirtualne: a) serwer bazy danych systemu B2B -stanowi miejsce przechowywania wszystkich informacji dotyczących realizowanych procesów B2B; b) serwer usług terminalowych - niezbędny do zdalnej pracy użytkowników B2B; jego zastosowanie umożliwi dostęp do systemu B2B pracownikom z dowolnej lokalizacji. Zastosowanie pracy terminalowej (zamiast pracy w architekturze klient-serwer) jest również zalecanym przez dostawcę systemu B2B modelem pracy, z uwagi na znacznie łatwiejsze zarządzanie systemem B2B (m.in. dużo łatwiejszą i mniej czasowo- i kosztochłonną implementację nowych wersji systemu B2B) c) serwer modułu Pulpit Kontrahenta - dedykowany serwer dla tego modułu systemu B2B jest niezbędny z uwagi na potrzebę zapewnienia wydajności jego pracy (dostawca nie limituje ilości kontrahentów (partnerów) którym funkcjonalność tego modułu może zostać udostępniona) oraz z uwagi na bezpieczeństwo (dostawca systemu B2B zaleca, aby moduł Pulpit Kontrahenta, z uwagi na dostęp do niego poprzez www był odizolowany od serwera bazy danych) oraz d) serwer hurtowni danych Business Intelligence systemu B2B. Dzięki zastosowaniu odrębnego serwera wirtualnego dla hurtowni danych systemu B2B wykonywanie nawet bardzo złożonych analiz nie będzie negatywnie wpływać w żaden sposób na wydajność operacyjne części systemu B2B. Parametry serwera nie gorsze niż :x3650 M4, Xeon 6C E5-2630v2 80W 2.6GHz/1600MHz/15MB, 1x8GB, O/Bay HS 2.5in SAS/SATA, SR M5110e, 550W p/s, Rack; Intel Xeon 6C Processor Model E5-2630v2 80W 2.6GHz/1600MHz/15MB; 5 x 8GB (1x8GB, 2Rx4, 1.5V) PC3-12800 CL11 ECC DDR3 1600MHz LP RDIMM; 8 x IBM 146GB 2.5in SFF 15K 6Gbps HS SAS HDD; IBM System x 550W High Efficiency Platinum AC Power Supply; IBM UltraSlim Enhanced SATA Multi-Burner; IBM Integrated Management Module Advanced Upgrade; 2 x 2.8m, 10A/230V, C13 to CEE7-VII (Europe); 3 Year Onsite Repair 24x7 24 Hour Committed Service (CS);</li> </ul>
4.	<p><b>Zakup szkoleń specjalistycznych z obsługi systemu B2B dla pracowników własnych Wnioskodawcy</b> Opis: W ramach projektu będzie przeprowadzone dedykowane szkolenie specjalistyczne z zakresu funkcjonowania i obsługi systemu B2B dla osób zaangażowanych w realizację projektu – personelu własnego dla wszystkich 29 użytkowników systemu B2B w odniesieniu do wszystkich modułów funkcjonalnych systemu B2B. Celem szkolenia użytkowników w zakresie poszczególnych modułów systemu B2B jest przekazanie wiedzy pozwalającej na samodzielną pracę w Systemie B2B oraz przygotowanie materiałów, które wspierać będą codzienną pracę w oparciu o funkcjonalność systemu B2B.</p>



W ramach szkolenia przewidywane jest :

- I. Szkolenie użytkowników w zakresie zakupionych modułów Comarch ERP XL
- II. Szkolenie administratorów systemu Comarch ERP XL

Celem jest przekazanie wiedzy przyszłym administratorom systemu, pozwalającej na bieżące administrowanie systemem B2B, wsparcie użytkowników w podstawowych problemach technicznych oraz wykonywanie zmian w konfiguracji systemu i przygotowanie materiałów szkoleniowych dla użytkowników. Taki model wdrożenia zapewni minimalizację kosztów utrzymania systemu B2B.

**Nie istnieje możliwość składania ofert częściowych. Oferty niekompletne nie będą rozpatrywane.  
Zamawiający dopuszcza podpisanie oddzielnych umów na realizację powyższych zakupów.**



**Kryteria wyboru ofert:**

1. obligatoryjne:

- Ważność oferty: min 60 dni
- Złożenie oferty na formularzu ofertowym wraz z Załącznikami nr 1, 2, 3,
- Oferta powinna być uzupełniona o opis proponowanego rozwiązania B2B, spójnego z przedmiotem niniejszego zapytania.
- Wypełnienie formularza danymi pozwalającymi ocenić ofertę oraz złożenie oświadczeń
- Oferta powinna być opatrzona datą sporządzenia, danymi Oferenta (nazwa i adres, telefon)

2. punktowe:

<b>Kryteria wyboru</b>	<b>Znaczenie</b>
<p><i>Cena netto obliczana wg wzoru:</i></p> $A n = \frac{X \text{ min}}{X r} \times 50$ <p>X min – cena minimalna w zbiorze X r – cena oferty rozpatrywanej A n – ilość punktów przyznana ofercie</p>	<p>50%</p>
<p><i>Doświadczenie w zakresie wykonania/wdrożenia systemów B2B w porównywalnej skali działalności. Weryfikowane na podstawie <u>Załącznika nr 2</u> do formularza ofertowego.</i></p> $B n = \frac{Y \text{ max}}{Y r} \times 20$ <p>Y max – maksymalna ilość wdrożeń w zbiorze Y r – ilość wdrożeń w rozpatrywanej ofercie B n – ilość punktów przyznana ofercie</p>	<p>20%</p>
<p><i>Liczba osób zatrudnionych zdolnych do wykonania zamówienia. Weryfikowane na podstawie <u>Załącznika nr 3</u> do Formularza ofertowego.</i></p> $C n = \frac{Z \text{ max}}{Z r} \times 20$ <p>Z max – maksymalna ilość wdrożeń w zbiorze Z r – ilość wdrożeń w rozpatrywanej ofercie C n – ilość punktów przyznana ofercie</p>	<p>20%</p>



<p>Liczba osób zatrudnionych we własnym dziale programistycznym Oferenta zdolnych do właściwego projektowania oraz wykonywania rozwiązań programistycznych Weryfikowane na podstawie <u>Załącznika nr 1</u> do Formularza ofertowego.</p> $D n = \frac{W \max}{W r} \times 20$ <p>W max – maksymalna ilość wdrożeń w zbiorze W r – ilość wdrożeń w rozpatrywanej ofercie D n – ilość punktów przyznana ofercie</p>	<p>10%</p>
--	------------

**Miejsce składania ofert:**

Oferty należy dostarczać osobiście bądź przysłać pocztą tradycyjną lub elektroniczną na adres:

**INWATER Sp. z o.o.**  
**Biuro Handlowe**  
**ul. Szarych Szeregów 29**  
**60-462 Poznań**

**e-mail:** ksiegowy@inwater.com.pl

**Termin dostarczenia ofert:** 2 tygodnie od daty publikacji

**Zastrzeżenia**

Niniejsze zapytanie ofertowe nie zobowiązuje firmy do żadnego określonego działania.

Wydanie niniejszego zapytania ofertowego nie zobowiązuje firmy **INWATER Sp. z o.o.**

1. do akceptacji oferty, w całości lub części i nie zobowiązuje firmy INWATER Sp. z o.o. do składania wyjaśnień czy powodów akceptacji lub odrzucenia oferty.
2. INWATER Sp. z o.o. nie może być pociągana do odpowiedzialności za jakiegokolwiek koszty czy wydatki poniesione przez oferentów w związku z przygotowaniem i dostarczeniem oferty.
3. INWATER Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo w każdej chwili do zmian całości lub części zapytania ofertowego.



Formularz ofertowy

....., dn. ....  
Miejscowość i data\*

.....  
.....  
.....  
Nazwa firmy i dane teleadresowe\*

**INWATER Sp. z o.o.**  
**ul. Szarych Szeregów 29**  
**60-462 Poznań**

W odpowiedzi na zapytanie ofertowe dotyczące **wartości niematerialnych i prawnych, usług informatycznych i technicznych związanych z instalacją infrastruktury technicznej i oprogramowania oraz szkoleń specjalistycznych**, przedkładam ofertę cenową na zakup następujących elementów projektu (wg opisu w zapytaniu ofertowym):

<b>Etap 1 - Termin realizacji: 01.05.2014 - 01.07.2014</b>		
<b>I.p.</b>	<b>Nazwa i opis</b>	<b>Cena netto*</b>
(a)	(b)	(c)
1	<b>Zakup usługi doradczej - Analizy przedwdrożeniowej – 1 szt.</b>	
2	<b>Zakup wartości niematerialnych i prawnych – oprogramowanie ERP:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Administracja – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Sprzedaż – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Zamówienia – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Import – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Kompletacja – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Serwis – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Księgowość – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL /CRM – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Comarch ERP XL Business Intelligence - Pakiet II- 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Interfejs programistyczny – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Modelowanie procesów – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Pulpit Kontrahenta – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/ECOD-Mechanizm – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/ECOD-Dostawcy – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/ECOD-Odbiorcy – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP XL/Obieg dokumentów – 1 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP Mobile Magazyn, współ. z Comarch ERP XL – 3 szt.</li> <li>• Pakiet Comarch ERP Mobile Sprzedaż, współ. z Comarch ERP XL – 9 szt.</li> <li>• Liczba jednoczesnych użytkowników – 20 szt.</li> </ul>	
<b>RAZEM</b>		





<b>Etap 2 - Termin realizacji: 02.07-31.12.2014</b>		
<b>I.p.</b>	<b>Nazwa i opis</b>	<b>Cena netto*</b>
(a)	(b)	(c)
1.	<p><b>Zakup licencji na oprogramowanie infrastruktury sprzętowej:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• WinSvrStd 2012R2 SNGL OLP NL 2Proc – 2 szt.</li> <li>• WinSvrExtConn 2012 SNGL OLP NL – 1 szt..</li> <li>• Microsoft® SQL Svr Standard Runtime Core 2012 All Lng Embedded Microsoft Volume License 2 Licenses Core License wraz z nośnikiem – 3 szt.</li> <li>• Microsoft® SQL Server Standard Edition RUNTIME 2012 All Lng Embedded Microsoft Volume License 1 License 1 Client oraz Microsoft® SQL CAL Runtime 2012 All Lng Embedded Microsoft Volume License 1 License - per User – 1 szt.</li> <li>• WinRmtDsktpSrvcsCAL 2012 SNGL OLP NL UsrCAL – 20 szt.</li> <li>• WinSvrCAL 2012 SNGL OLP NL UsrCAL – 20 szt.</li> </ul>	
2.	<p><b>Zakup usług informatycznych związanych z instalacją infrastruktury technicznej i oprogramowania:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Przygotowanie i konfiguracja platformy sprzętowo-programowej</li> <li>• Przygotowanie struktur systemu Comarch ERP XL</li> <li>• Migracja danych z wcześniej używanych aplikacji</li> <li>• Uruchomienie i uzupełnienie system</li> <li>• Testowanie konfiguracji systemu</li> </ul>	
3.	<p><b>Zakup niezbędnej infrastruktury sprzętowej do realizacji i wdrożenia systemu B2B - zakup nowych środków trwałych:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• laptopy – 12 szt.</li> <li>• serwer bazy danych – 1 szt.</li> </ul>	
4.	<p><b>Zakup szkoleń specjalistycznych z obsługi systemu B2B dla pracowników własnych Wnioskodawcy</b></p> <p>I. Szkolenie użytkowników w zakresie zakupionych modułów Comarch ERP XL II. Szkolenie administratorów systemu Comarch ERP XL</p>	
<b>RAZEM</b>		
<b>RAZEM etap I - II</b>		

**Składamy następujące oświadczenia:**

1. Potwierdzamy gotowość wykonania poszczególnych działań we wskazanym terminie.
2. Posiadamy uprawnienia do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli ustawy nakładają obowiązek posiadania takich uprawnień.
3. Posiadamy niezbędną wiedzę dotyczącą przedmiotu zamówienia lub zobowiązujemy się do udostępnienia potencjału merytorycznego i osób zdolnych do wykonania zamówienia.
4. Znajdujemy się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia.





5. Wykonawca nie będący producentem oferowanego rozwiązania oświadcza, iż posiada autoryzację Centrum Szkoleniowego Producenta w zakresie oferowanego rozwiązania i/lub wdrażanego systemu B2B. W takim przypadku certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia zostanie potwierdzony przez Producenta, którego rozwiązanie oferuje Wykonawca.
6. Wykonawca nie będący producentem oferowanego rozwiązania oświadcza, iż posiada wszelkie uprawnienia producenta oraz potwierdzone certyfikatami umiejętności zapewniające wykonanie wdrożenia oferowanego rozwiązania na wymaganym przez Zamawiającego poziomie. Ponadto Zamawiający zastrzega sobie możliwość wglądu do dokumentów potwierdzających posiadaną certyfikację. Dodatkowo Wykonawca nie będący producentem oferowanego rozwiązania zobowiązany jest przedstawić zgodę producenta na modyfikację standardowej funkcjonalności oferowanego rozwiązania.
7. Oświadczamy, iż wyrażamy zgodę na bezpłatne udostępnienie dokumentacji struktury tabel bazy danych. W przypadku dostawcy nie będącym producentem oferowanego rozwiązania taka zgoda zostanie potwierdzona przez Producenta, którego rozwiązanie oferuje Wykonawca.
8. Oświadczam, że informacje zawarte w formularzu ofertowym i ewentualnych załącznikach są zgodne ze stanem faktycznym i jestem świadomy odpowiedzialności karnej wynikającej z art. 271 kodeksu cywilnego, dotyczącej poświadczania nieprawdy, co do okoliczności mającej znaczenie prawne.

Ważność oferty: .....\*

.....  
Osoba sporządzająca ofertę\*

\*informacje obligatoryjne



Załącznik nr 1 do Formularza ofertowego

**Liczba osób zatrudnionych we własnym dziale programistycznym Oferenta, zdolnych do właściwego projektowania oraz wykonywania rozwiązań programistycznych**

Lp.	Imię i nazwisko osoby *	Doświadczenie w zakresie programowania rozwiązań zgodnych z przedmiotem zamówienia (podane w latach) *	Zakres prac programistycznych *
1			
2			
3			
4			
5			

.....  
Data i miejsce \*

.....  
Osoba sporządzająca ofertę \*

\*informacje obowiązkowe



Załącznik nr 2 do Formularza ofertowego

**Doświadczenie w zakresie wykonania/wdrożenia systemów B2B**

Lp.	Opis wdrożeniowych* prac	Podmiot zlecający wykonanie prac wdrożeniowych (dokładny adres, telefon kontaktowy) / Podmiot u którego nastąpiło wdrożenie systemu informatycznego do zarządzania firmą*	Okres realizacji prac wdrożeniowych / Czy załączono referencje (TAK / NIE) *
1			
2			
3			
4			
5			

.....  
Data i miejsce \*

.....  
Osoba sporządzająca ofertę \*

\*informacje obligatoryjne



Załącznik nr 3 do Formularza ofertowego

**Liczba osób zatrudnionych, zdolnych do wykonania przedmiotu zamówienia**

Lp.	Imię i nazwisko osoby / okres zatrudnienia lub współpracy *	Doświadczenie (podane w latach) *
1		
2		
3		
4		
5.		

.....  
Data i miejsce \*

.....  
Osoba sporządzająca ofertę \*

\*informacje obligatoryjne